

Нифатова О.М., д.е.н., доц., Литовка Ю.С.

Київський національний університет технологій та дизайну

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ЗАСІБ АДАПТАЦІЇ ДО НОВОГО ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Анотація. У статті розглянуто застосування франчайзингу в системі освіти, проаналізовано практику діяльності закладів вищої освіти (ЗВО) в сфері підготовки професійних кадрів для ринку праці і просування власних навчальних програм на ринку освітніх послуг.

Ключові слова: освіта; ЗВО; франчайзинг; технології навчання; освітнє середовище; дистанційне навчання; програма навчання.

Нифатова Е.М., д.э.н., доц., Литовка Ю.С.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СРЕДСТВО АДАПТАЦИИ К НОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В статье рассмотрено применение франчайзинга в системе образования, проанализирована практика деятельности ВУЗа в сфере подготовки профессиональных кадров для рынка труда и продвижения собственных учебных программ на рынке образовательных услуг.

Ключевые слова: образование; ВУЗ; франчайзинг; технологии обучения; образовательная среда; дистанционное обучение; программа обучения.

Nifatova O., Lytovka Yu.

Kyiv National University of Technologies and Design

FRANCHISING AS A MEANS OF ADAPTING TO A NEW EDUCATIONAL ENVIRONMENT

Abstract. The article discusses the use of franchising in the educational system, in the practice of the university in the field of training professional personnel for the labor market and promoting its own training programs in the educational services market.

Keywords: education; university; franchising; teaching technologies; educational environment; distance learning; training program.

Постановка проблеми. Структурні зміни сучасності дають чітко зрозуміти, що проведення реформ в системі національної освіти – це нагальна і безальтернативна необхідність сьогодення. Причинами є не тільки об'єктивні умови світового розвитку, а й швидке старіння знань, інтенсивна інформатизація суспільства, постійна зміна змісту дисциплін, які викладаються, активне впровадження в освітній процес результатів науково-дослідних робіт, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Франчайзинг в сфері освіти досліджувало багато науковців: Ж. Мелінже [1], Дж. Стенворт [2], С. Спінеллі [4], Я. Мюррей [5]. Починаючи з початку 2000-их років, ряд вітчизняних науковців та науковців країн пост радянського простору, почали вивчати франчайзингові моделі розвитку бізнес відносин, серед яких вагоме місце займають дослідження І. Рикової [3]. В них розкрито суть франчайзингу як прогресивної форми ведення бізнесу, його основні різновиди, структуру, можливі ризики застосування тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, не зважаючи на достатньо велику кількість публікацій у сфері франчайзингу, напрямок дослідження не можна вважати вичерпним, а саме – розвиток франчайзингу в освітній сфері.

Мета статті полягає у дослідженні використання франчайзингової форми освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливий інтерес в рамках прийняття рішень, закладами вищої освіти, щодо поставлених цілей і завдань (як освітніх, так і комерційних) представляє розгляд питання розширення практики застосування такого інструменту бізнес-середовища, як франчайзинг. У бізнес-практиці франчайзинг як технологія, метод, інструмент набув достатнього поширення. Крім того, для більшості підприємців у всьому світі франчайзинг є не просто мережевою або сервісною товаророзподільчою структурою, а розглядається як філософія сучасного бізнесу, прогресивна динамічна система організації ділових відносин, що дозволяє копіювати не тільки формат, але і етику певного виду діяльності. Все це тільки підтверджує практичну ефективність його застосування і поширення.

Освітній франчайзинг – це нормативно-правовий механізм взаємодії партнерів (освітніх установ) в системі дистанційного навчання; спільна діяльність навчальних закладів щодо формування пропозиції, виробництва та просування освітніх і супутніх їм послуг і продуктів на ринок.

Сьогодні франчайзинг викликає у багатьох представників системи української освіти особливий інтерес в світлі розвитку і просування на ринку освітніх послуг в Україні. Однак поки він виступає новим для української практики методом ведення бізнесу, і дані спроби поки вельми обережні і несистемні.

Основними особливостями освітнього франчайзингу виступають, на наш погляд, такі:

- наявність елементів продукту в освітній послугі як основної складової освітньої франшизи;
- наявність стандартів обслуговування (сертифікація викладачів, вимоги до обладнання навчальних приміщень, оснащеності освітнього процесу);
- двоїста природа діяльності суб'єктів освітнього франчайзингу, визначаюча подвійність освітньої франшизи (орієнтація освітніх установ на вимоги ринку праці, і ринку освітніх послуг).

Таким чином, франшизою в даному контексті є комплекс виключних прав по реалізації освітніх послуг під фірмовим найменуванням, виробничою маркою і товарним знаком франчайзера на певних умовах.

В освітню франшизу можуть бути включені:

- принципи і організація навчального процесу по конкретним освітніми програмами з системою контролю знань, умінь, навичок;
- навчально-методичні комплекси;
- дистанційні відеокурси і мультимедійні курси;
- проектні методи, вебінарні технології;
- системи професійної оцінки та атестації.

Структура взаємодії учасників франчайзингової діяльності в освітньому середовищі представлена на рис. 1.

Підкреслимо, освітня програма, що виставляється на продаж, обов'язково повинна гарантувати франчайзі (ЗВО або фізичній особі, яка орендує франшизу) досягнення ним певного соціального ефекту (зміна освітнього чи професійного рівня).

Особливе місце в системі освітньої франчайзингової діяльності займають фінансові питання. Так, за передачу прав на надання послуги франчайзі спочатку виплачує так званий паушальний платіж, а потім періодично виплачує роялті – регулярні платежі в залежності від обсягу послуг або отриманого доходу від використання переданого в освітній франшизі продукту.

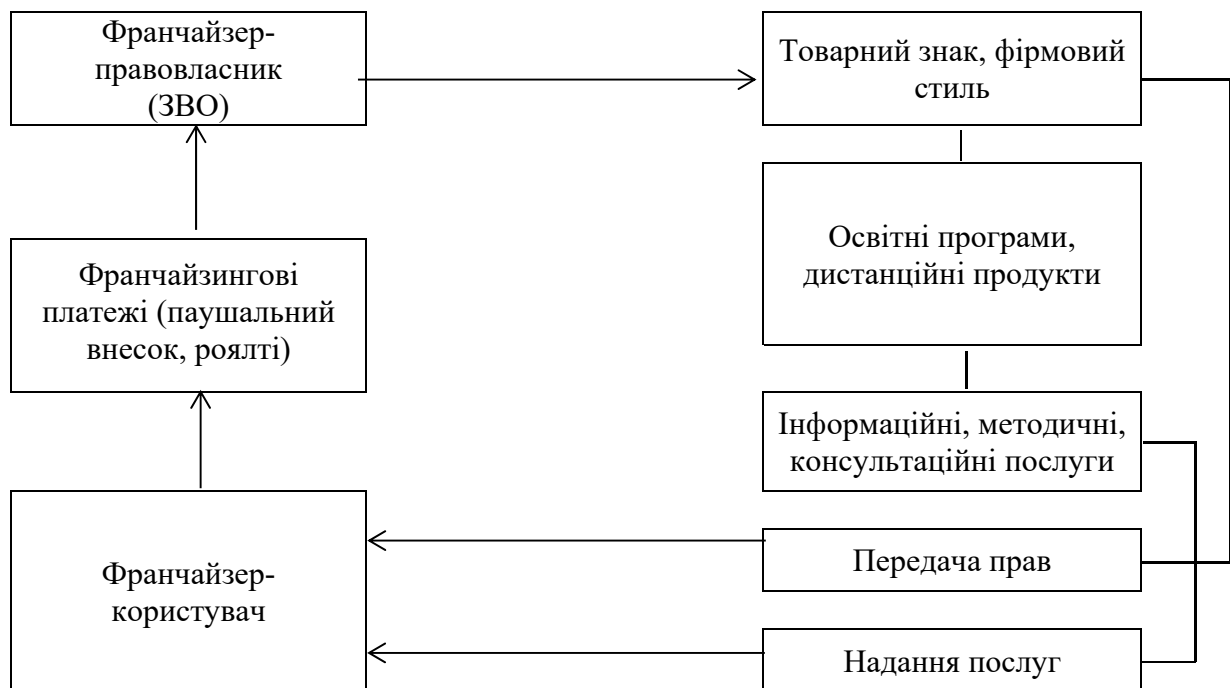


Рис. 1. Структура освітнього франчайзингу

Крім того, слід зазначити, що франчайзинг передбачає тривалі і стабільні відносини партнерів, що дозволяє забезпечити передбачуваність розвитку системи і дає можливість сформулювати тривалі перспективні цілі.

Освітній франчайзинг широко використовується зарубіжними ЗВО в їх повсякденній практиці:

- при створенні філій та підтримки їх в роботі (через авторський нагляд і методичну допомогу);
- при організації спільних освітніх програм (в першу чергу магістерських);
- при створенні центрів тестування та перепідготовки;
- при тиражуванні освітніх бізнес-моделей через розгалужену мережу дистанційного навчання.

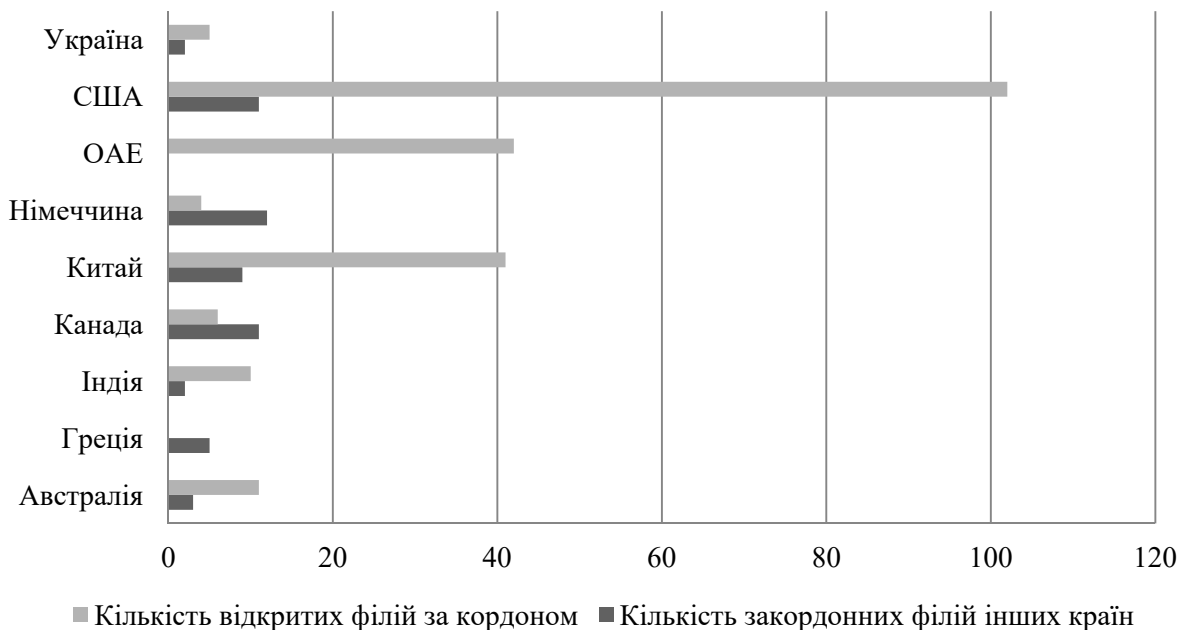
На рис. 2 представлено статистичний аналіз кількості відкритих філій ЗВО в розрізі країн світу.

Перспективним для української практики вищої освіти представляється адаптація вже існуючих, апробованих закордонних освітніх продуктів (дистанційних програм навчання) для франчайзингу і реалізація власних інноваційних навчальних програм в регіонах України.

В рамках нашої теми звернемо увагу на зміст поняття дистанційного навчання як технології сьогоdnішнього дня.

Дистанційне навчання – це сукупність технологій, які:

- 1) забезпечують поставку студентам (учням) основного обов'язкового обсягу необхідного освітнього матеріалу і контенту;
- 2) надають можливість віддаленої інтерактивної взаємодії студентів (учнів) і викладачів в процесі навчання;
- 3) надають всім бажаючим самостійної можливості щодо освоєння і отримання освіти в рамках конкретних освітніх програм, курсів, тренінгів.



Джерело: складено за даними [7].

Рис. 2. Аналіз кількості відкритих філій ЗВО в розрізі країн світу

Сьогодні дистанційна освіта здійснюється з переважанням в навчальному процесі різного роду віддалених освітніх технологій, форм, методів і засобів навчання, а також з використанням інформації і освітніх масивів мережі Інтернет.

Сучасними формами дистанційного навчання служать різного роду онлайн-симулятори, ігри-менеджери, вебінари, проектні методи. Основними формами проектів можуть виступати:

- презентаційний проект;
- портфоліо щодо конкретної проблеми з поданням рішень;
- комп'ютерне моделювання і практичний аналіз результатів;
- побудова та проведення форуму за рішенням поставленого завдання;
- організація роботи студентських дослідницьких груп;
- ділові та рольові ігри;
- психолого-педагогічні та інші тренінги.

За системою франчайзингу з Україною співпрацює Польський загальнонаціональний центр навчання математиці – "2+2 Математична школа", яка стала однією з перших у цьому сегменті. Конкуренція на освітніх ринках тут ще не розвинена так, як у Західній Європі та Азії. Також з'являється мережа шкіл швидкого читання і розвитку IQ 007, покликаних допомагати дітям у вступі та успішному навчанні в школі, запам'ятовувати великий масив інформації, розвивати, пам'ять, логіку та увагу. Тенденція останніх кількох років на ринку освітніх послуг показує, що у всіх країнах заходу попит на приватну освіту значно зріс, і у всіх них репетиторство, як і раніше, знаходиться у сірій зоні. Саме тому виникла потреба створити установи, які проводили б приватні уроки стандартизовано і професійно. Український ринок приватної освіти потрібно розвивати, використовуючи набутий внаслідок клопіткої праці досвід зарубіжних колег у сфері франчайзингу. Сьогодні зроблені вже перші кроки щодо інтеграції ідей франчайзингу в освітній процес [6].

Застосування і використання технологій дистанційного навчання в освітньому та інноваційному середовищі вищої школи дозволяє:

- 1) знизити витрати на проведення навчання (витрати на оренду приміщень, поїздки до місця навчання як учнів, так і викладачів);
- 2) проводити навчання великої кількості людей;
- 3) підвищити якість навчання за рахунок застосування сучасних засобів, об'ємних електронних бібліотек тощо.;
- 4) створити єдине освітнє середовище (особливо актуально для корпоративного навчання співробітників).

Всі ці компоненти вкрай ефективно поєднуються з освітнім франчайзингом як методом ведення бізнесу в освітньому середовищі.

Підсумком може виступати гармонійна взаємодія франчайзингу в освіті з практикою застосування різних методів дистанційного навчання (e-learning) через застосування сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій.

Таким чином, використання системи «франчайзинг плюс дистанційне навчання» (franchising + e-learning) виступає необхідністю в умовах сучасного інноваційного шляхи розвитку української освіти.

Застосування даної системи надає можливість створити такі умови, які приведуть до реалізації кожним працівником вищої школи своїх можливостей.

Дана система дозволяє швидко і професійно вирішувати поставлені перед організаціями вищої школи України завдання в галузі управління навчанням і підвищенням кваліфікації власного професорсько-викладацького складу.

Слід зазначити, що застосування технології франчайзингу на ринку освітніх послуг має прямий вплив на ступінь конкуренції в освітньому середовищі конкретної території. Це змушує ЗВО активніше працювати за наступними напрямками:

- 1) якість і доступність надання споживачеві освітніх послуг різного рівня;
- 2) інноваційність освітніх технологій і продуктів;
- 3) створення та просування власних освітніх програм під конкретні і специфічні завдання ринку праці даної території.

Висновки. Франчайзинг забезпечує доступ до різних рівнів освіти там, де воно було раніше недоступне для споживачів. Це призводить до побудови нового освітнього середовища, а через це – і до динаміки розвитку даної території. У перспективі він може стати однією з найбільш реалістичних і практичних форм просування освітніх інновацій на сучасному ринку освітніх послуг України.

Отже, франчайзинг і надалі залишається предметом для нового виклику на наших освітніх ринках. Особливу увагу варто акцентувати на якості освітніх послуг, які саме забезпечують рівень конкурентоспроможності вітчизняної системи освіти та підсилюють можливості її виходу на зовнішні ринки. Подальші дослідження потрібно пов'язати з вивченням питань щодо можливостей розвитку ЗВО України на франчайзинговій основі.

Список використаної літератури

1. Mellinger G. LaFranchise: Lastratégie – L'opérationnel / Gilbert Mellinger. Broché, 2010.
2. Стэнворт Дж. Франчайзинг в малом бизнесе: Руководство Барклайз Банка по малому бизнесу / Дж. Стэнворт; пер. с англ.; под ред. Л. Н. Павловой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 200 с.
3. Рыкова И. В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры / И. В. Рыкова. – М.: Современная экономика и право, 2000. – 224 с.
4. Спинелли С. Франчайзинг – путь к богатству / С. Спинелли, Р. Розенберг. – М.: Вильямс, 2006. – 384 с.
5. Мюррей Я. Франчайзинг: типы франшизы, где достать финансы; как добиться успеха / Я. Мюррей. – СПб.: Питер, 2004. – 144 с.
6. Татомир І. Л. Франчайзинг – ефективний інструмент реалізації освітніх продуктів та послуг на внутрішніх і зовнішніх ринках / І. Л. Татомир // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.8. – С. 272–277.
7. Cross-Border Education Research Team, C-BERT Branch Campus Listing / Data originally collected by Kevin Kinser and Jason E. Lane.